

2. Амблер, Т. Практический маркетинг / Т. Амблер: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2009. – 22 с.
3. Аакер, Д. А. Стратегия управления портфелем брендов / Д. А. Аакер; пер. Т. В. Виноградовой; под ред. и с предисл. С. Г. Божук. – М.: Эксмо, 2010. – 103 с.
4. Моисеева, Н. К. Брендинг в управлении маркетингом / Н. К. Моисеева, М. Ю. Рюмин, М. В. Слушаенко, А. В. Будник; под ред. Н. К. Моисеевой. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2006. – 216 с.
5. Маркетинг: Энциклопедия / М. Бейкер [и др.]; под общ. ред. М. Бейкера. – СПб.: Питер, 2002.

Лэнд-девелопмент на современном рынке

*Прохорова О. А., асп. БГУ,
науч. рук. Трифонов Н. Ю., канд. физ. – мат. наук, доц.*

По мнению отечественных ученых Мазура И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г., занимающихся исследованиями в области управления и развития недвижимости, девелопмент представляет собой особый процесс и особый вид профессиональной деятельности (бизнеса), связанный с качественным преобразованием недвижимости и обеспечивающий возрастание ее стоимости. Таким образом, ключевыми признаками девелопмента является именно качественное, т. е. принципиальное преобразование и возрастание стоимости недвижимости, в т. ч. и эффективности инвестиций. С другой стороны, девелопмент выступает и как система управления процессом создания и развития недвижимости, в результате чего происходит изменение ее физических, экономических, правовых свойств [1].

Современный рынок недвижимости активно использует данный термин в своей деятельности. Со временем выделился особый вид девелопмента – ленд-девелопмент. В классическом понимании ленд-девелопмент является проектом разработки наиболее оптимального использования участка земли с целью повышения рыночной стоимости. Он начинается с приобретения привлекательного и наиболее подходящего участка земли, но земля от собственника – это только чистое полотно для поля деятельности. Залог успеха земельного бизнеса заключается в общей концепции и дальнейшей разработке проекта с последующим его успешным осуществлением. Кроме архитектурного проекта, продажа земельных участков под строительство предусматривает организационные работы по

налаживанию как можно более полной инфраструктуры, подведение коммуникаций, электричества, воды, канализации, газа. И только после этого земля от собственника обретает дополнительную ценность, превращаясь в облагороженный, освоенный и развитый участок, который можно продать, заработав при этом.

Таким образом, ленд-девелопмент предполагает обустройство площадок под застройку с целью повышения инвестиционной привлекательности и ликвидности земельных участков. Конечный результат ленд-девелопмента – это, прежде всего, инвестиционный продукт, т. е. готовый к началу строительного процесса участок земли, на котором покупатель надела может построить для себя объект, отвечающий всем его требованиям [2].

По словам экспертов, в процессе подготовки земельных участков ленд-девелоперу необходимо решить ряд сложных проблем. Первый комплекс проблем – правовой. Второй – концептуальный, поскольку сегодня не так просто решить, для чего нужна земля, как наиболее эффективно использовать именно этот участок. И, наконец, третий комплекс проблем – инженерно-технический – заключается в том, что территории городов, а также их окрестности обычно имеют разный уровень инженерной подготовки, поэтому приходится проводить организационные работы для налаживания необходимой инфраструктуры.

Несмотря на все возникающие проблемы, ленд-девелопмент является прибыльным и популярным видом деятельности во многих странах мира. Свое развитие он получил и в России. До недавнего времени вопрос необходимости такого явления в нашей стране не возникал в силу локального строительства и особенностей законодательства. Однако с принятием нового законодательства об освоении незастроенных территорий в ходе строительства городов-спутников лэнд-девелопмент видится необходимым атрибутом на рынке. Практика показывает, что инвесторы не хотят тратить драгоценное время на решение рутинных проблем перевода земель из одной категории в другую или выяснение потенциальных возможностей подключения к инженерным сетям. Привлечение инвесторов в строительную сферу, в частности, является стратегическим вопросом развития нашей страны. Приход капитала на наш рынок, прежде всего иностранного, возможен при создании комфортных условий для работы на незнакомом инвестору рынке. Лэнд-девелопмент может выступить в качестве инструмента для привлечения прежде всего крупных иностранных инвесторов, чей приход обусловлен стабильным и понятным рынком. Необходимо помнить, что главная цель любого инвестора – вовсе не строительство само по себе, а выгодное управление активами и получение максимальной прибыли.

Мировой опыт показывает, что лэнд-девелопмент является полем деятельности крупных игроков строительного бизнеса, поскольку требует больших первоначальных инвестиций с просчитанной перспективой отдачи минимум на пятнадцать лет. В целом земельный бизнес – это очень перспективный, доходный и привлекательный вид бизнеса с точки зрения инвестирования. В данной сфере деятельности наиболее выгодной является продажа земельных участков <http://www.7800909.ru/catalog/> под строительство объектов промышленности и быстро растущих сетей торговых организаций, которые также требуют благоустроенных земельных участков с перспективой дальнейшего развития.

Литература

1. Мазур, И. И. и др. Девелопмент недвижимости: учеб. пособие / под общ. ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. – М.: Елима; Изд-во «Омега-Л», 2010. – 928 с.
2. Сиразетдинов, Р. М. Девелопмент как инновационное направление инвестиционно-строительной деятельности // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8. – Вып. 2 (190). – С. 80–84.

Преимущества и недостатки грейдинговой системы оплаты труда

*Радион Е. И., студ. II к. БГУ,
науч. рук. Лукашук Н. А., канд. эк. наук*

Справедливая организация оплаты труда является одним из важнейших вопросов, который приходится решать каждой фирме. «Непрозрачность» данной системы может существенно снижать продуктивность сотрудников.

Существуют различные методики для разработки корпоративных систем оплаты труда. Одной из самых популярных является грейдинг. Система грейдов (от англ. grade – степень, класс) является кластером должностей, где каждой должности соответствует свой уровень заработной платы.

Появилась такая система полвека назад в США, когда правительству страны нужно было определить, сколько платить чиновникам одного профессионального уровня, но разного профиля. Разработанная по заказу госструктур универсальная система учитывала уровень ответственности, уникальность опыта, знаний и навыков, результативность деятельности.

Для того чтобы внедрить в компанию систему грейдов, необходимо провести большой комплекс методических, аналитических и оценочных